



MULHERES AFILIADAS

O SEGREDO DO SUCESSO



Descubra a estratégia completa para começar a trabalhar e ter **sucesso financeiro** no mercado digital do **absoluto zero**.

Por: Angela Rodrigues



Dicas de como aproveitar 100% o e-Book

Olá, que bom ter você aqui! ♥

Eu estou aqui para te auxiliar neste primeiro momento de sua jornada, em seus passos iniciais!

Desta forma, fui criado para ser um e-Book interativo! 🐼

Ou seja: Além de ler meu conteúdo, você pode clicar em alguns elementos, como sumário clicável, botões e vídeos.

- **Sumário Clicável:** Para flexibilizar a sua navegação, clique no título desejado, lá em meu Sumário, que você será direcionado para onde precisa. Desta forma, não é preciso seguir um aprendizado linear, tópico por tópico, caso não queira.
- **Hyperlinks:** Às vezes, pode ser que um material esteja dentro de uma palavra uma frase e não de um botão. Então, se você ver expressões marcadas desta forma, saiba que pode clicar nelas e acessar o conteúdo.
- **Retorno ao Início:** Em todas as páginas, no canto superior esquerdo, terá um botão (⬆) para que você possa retornar ao Sumário a qualquer momento!

Agora está tudo pronto.

Comece a navegar e boa leitura!

Um pouco sobre a autora

Angela Rodrigues é uma mulher empreendedora que iniciou a sua trilha no mercado digital aprendendo uma nova habilidade chamada **Empreendedorismo Digital** e começou a aumentar sua renda trabalhando online desde abril de 2021.

Passou por algumas dificuldades por não ter ajuda, tempo, dinheiro e nem uma visão muito clara na cabeça do que faria no mercado digital com aquela nova habilidade que havia aprendido.

Mas depois de tantos tropeços, erros e acertos, conseguiu alcançar o seu objetivo e prometeu que ajudaria mais mulheres que também quisessem começar com o mercado digital e ter mais **liberdade financeira, geográfica e principalmente, de tempo para poder viver a vida com mais qualidade.**

Desde então vem compartilhando todo o seu conhecimento e trazendo transformação para todas as mulheres que confiam no seu trabalho.



"Acredito que não há idade para iniciar um novo projeto de vida, nova carreira, aprender algo novo, rever os próprios conceitos ou atualizar o seu propósito de vida. E hoje, a minha missão é transformar a vida das mulheres através do Empreendedorismo Digital"

Angela Rodrigues ♥

Sumário

Introdução	05
O que é marketing de afiliados	09
O que é um programa de afiliados	11
Como funciona o marketing de afiliados	13
Tipos de afiliados	15
Plataformas de afiliados	18
Como escolher os produtos	28
Tráfego orgânico ou pago?	31
Outras estratégias de divulgação	35
Como fazer a primeira venda?	39
Principais dúvidas	44
Dicas para se tornar uma afiliada de sucesso .	48
Conclusão	55

Introdução

Cada vez mais, o tema do **empreendedorismo feminino** entra em foco e ganha importância no mundo inteiro, inclusive aqui no Brasil, com mais **mulheres buscando formas de fazer dinheiro e ter uma boa fonte de renda.**

Além de 75% dos lares serem chefiados pelas mulheres, mais de 40% delas possui seu próprio negócio, o que é importante em época de **crise financeira** e de **desemprego**, segundo os dados da [Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD](#).

Aprender a como empreender é essencial em um mundo cada vez mais dinâmico, em que os empregos formais estão tornando-se escassos e em que há um grande apelo, por exemplo, pelos **negócios digitais**.

E se observamos, há bastante tempo a internet deixou de ser apenas uma ferramenta de entretenimento ou de informação e hoje ela abriu portas para formas variadas de trabalho e uma delas foi a do **marketing de afiliados**. Com um computador e uma boa conexão de internet é possível **aprender como ganhar dinheiro** divulgando produtos online.

Algumas mulheres utilizam esse meio para **complementar a renda familiar**, enquanto outras já encaram o empreendedorismo online como um negócio sério e realizam nele o sonho de ter uma empresa de sucesso.

Além disso, a Internet proporciona novos conceitos de trabalho e permite que essas mulheres tenham **maior qualidade de vida**, podendo trabalhar em casa ou mesmo durante viagens. A flexibilidade de local e horário de trabalho são as grandes características e vantagens do trabalho no **marketing de afiliados**.

Se o seu objetivo é monetizar o seu site, blog ou redes sociais, saiba que para 76% dos profissionais que escolhem ser um afiliado essa estratégia de marketing facilita alcançar esse objetivo, segundo uma pesquisa da consultoria [Viglink](#).

Essa também é a sua meta? Então, primeiro você precisa entender tudo sobre o que é e como funciona o mercado de afiliados, além de saber em quais áreas você deseja investir e as formas de remuneração existentes.

Continue lendo e saiba tudo sobre como ser uma afiliada de sucesso.

No mais, agradeço a sua confiança no meu trabalho e desejo à você uma excelente leitura com 100% de aproveitamento. Qualquer comentário, dúvida ou sugestão pode me chamar no [Instagram](#) para falarmos.

Vou adorar te conhecer! ♥

Boa leitura!

Angela Rodrigues.





**Comece onde está,
Use o que você tem,
Faça o que você
Pode!**

O que é Marketing de Afiliados

e porque você deve tomar conhecimento disso?

Embora possa parecer uma novidade, o modelo de negócio de **Marketing de Afiliados** surgiu em meados dos anos 90 com a [Amazon](#), que começou a disponibilizar o serviço para quem quisesse divulgá-la. Mas no Brasil, o **Marketing de Afiliados** entrou em acessão nos últimos dois anos com a pandemia do novo coronavírus.



De acordo com o [Awin Report 2021](#), no Brasil, US\$ 152 milhões foram destinados à plataformas de afiliados (crédito: FreePik)

O **Marketing de Afiliados** é uma área do marketing e vendas focada na divulgação de produtos físicos e infoprodutos (cursos, e-books, livros digitais, etc.) na internet através de vendedores que recebem uma comissão ao fechar uma venda.

Cada programa de afiliados tem sua forma de remuneração, mas em todos os vendedores que se associam recebem um link trackeado, ou seja, personalizado, que vai indicar que a venda veio dele.

Dessa forma, um vendedor pode criar sua estratégia e usar seus canais de marketing para divulgar os links como:

- Através de posts nas redes sociais;
- Grupos de WhataApp ou Telegram;
- Links em textos do seu blog;
- em banners dentro do seu site, etc.

O que um Programa de Afiliados?

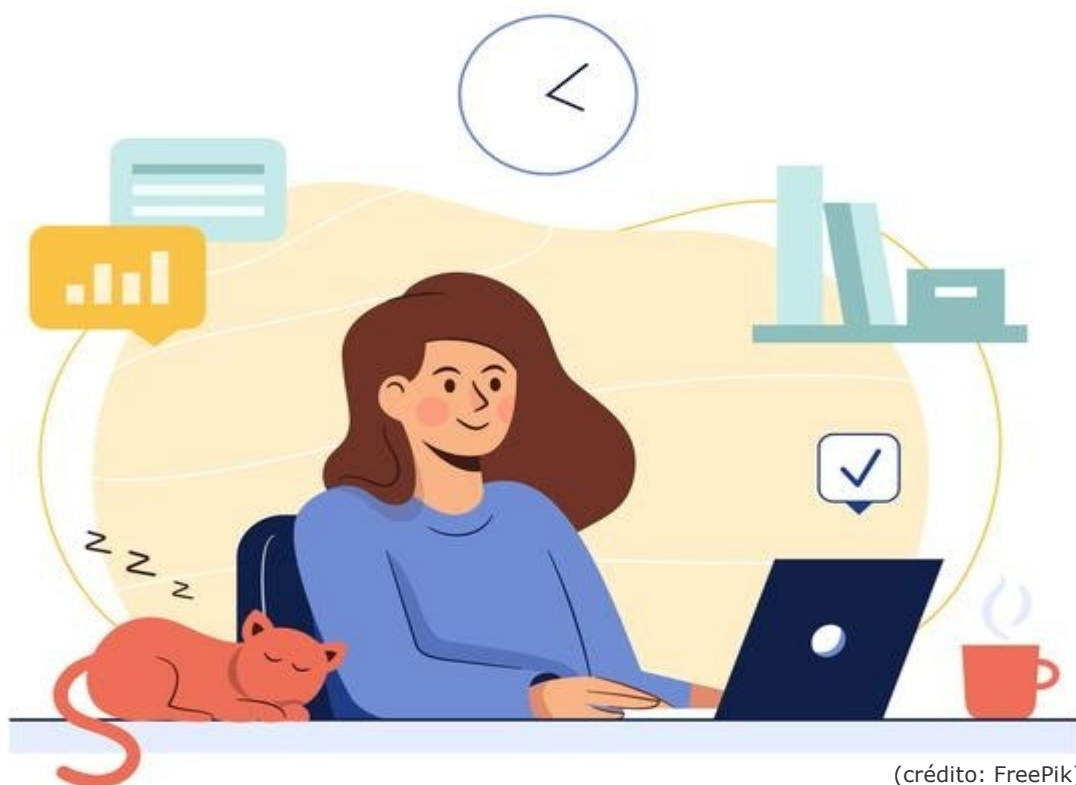
Os **Programas de Afiliados** são negócios de divulgação digital que funcionam através da recomendação e promoção de pessoas ou empresas.

Nesse negócio existem três personagens principais, o **produtor**, **afiliado** e o **comprador**. O **produtor** é quem cria o produto, que pode ser digital ou não, que será divulgado e vendido pelos afiliados.

O papel dos **afiliados** é de encontrar formas de divulgar o produto escolhido para pessoas que realmente se interessam pelo produto (os compradores) e, assim, fechar a venda.

O **afiliado recebe uma comissão**, previamente combinada, por cada venda concretizada através do seu link de divulgação.

O trabalho de marketing de afiliados começa com o cadastro em uma plataforma de afiliados, que é um site com recursos para conectar os produtores e os afiliados, e que também auxilia na organização das vendas, gerenciando as comissões devidas.



(crédito: FreePik)

Como funciona o Marketing de Afiliados

e o que é o trabalho por comissão?

Agora que você sabe o que é o marketing de afiliados, o próximo passo é saber como ele funciona.

Para começar, é preciso escolher uma [plataforma de programa de afiliados](#). Existem diversas opções no mercado nacional como a [Hotmart](#), por exemplo, uma das mais conhecidas por aqui.

Antes de se cadastrar, é importante pensar em qual área você quer trabalhar por comissão. Quer investir na sua área de formação ou apostar nas mais promissoras desse mercado?

A pesquisa da [AM Navigator](#) dá uma ideia dos setores de produtos que se destacam no mercado de afiliados. São eles: moda (18,7%), esporte (14,6%) e saúde, bem-estar e beleza (11,6%).

Com a plataforma e o setor que você deseja investir definidos, basta fazer seu cadastro em uma delas ou mais para começar sua divulgação.

Veja no fluxo abaixo como funciona:



Tipos de Afiliados

Afiliado Autoridade – É aquele que possui uma audiência já formada ou ainda em formação, e que recomenda informações de valor para ela. Dessa forma, ele constrói um relacionamento com a audiência e conquista credibilidade para divulgar produtos e vendê-los.

O principal foco é a construção da audiência e o afiliado autoridade conquista isso através de publicações em blogs e redes sociais.

Esse é o modelo ideal para quem já tem um nicho de mercado definido, mas também pode ser adotado por quem está iniciando seu negócio, já que para gerar conteúdo de valor não precisa de investimento.

Uma das principais vantagens de ser afiliado autoridade é poder trabalhar com diversos nichos ao mesmo tempo, entretanto, os melhores resultados vêm da geração gratuita de conteúdo, seguida da venda de produtos e depois com a oferta de consultorias sobre o assunto.

Afiliado Árbitro ou Investidor – É aquele que trabalha nos bastidores e não quer aparecer. Ele recebe esse nome porque trabalha com campanhas de anúncios nas diversas plataformas, o que exige certo investimento financeiro.

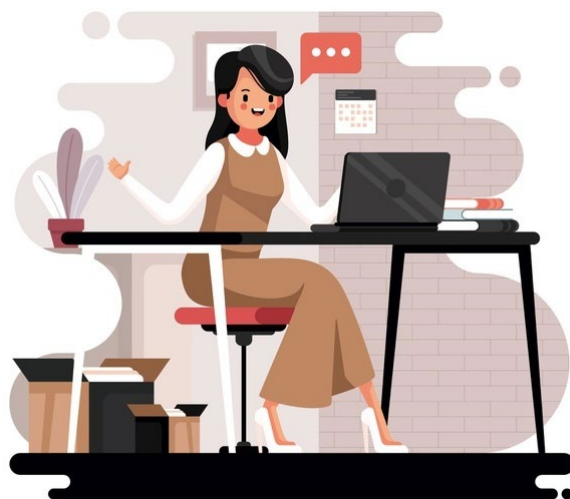
As principais plataformas de anúncio utilizadas são [Facebook Ads](#) e [Google Ads](#).

Uma das principais vantagens é não precisar produzir conteúdos, o que exige algum tempo para ser reconhecido. Basta fazer o investimento, que pode ser variado, no anúncio e aguardar os lucros, sendo que esse costuma ser o tipo que obtém retorno mais rapidamente.

Mas, para isso precisa conhecer muito bem o seu público-alvo e escolher bem os produtos para se afiliar.

Afiliado Revendedor – É aquele que tem a intenção de vender produtos apenas para pessoas próximas. É uma ótima opção para quem está começando, e quer sentir o mercado primeiro, sem precisar fazer investimentos, usando apenas seus próprios contatos.

Costumam ficar satisfeitos com qualquer valor que retorne, já a intenção é fazer uma renda extra.



(crédito: FreePik)

Plataformas de Afiliados

Uma plataforma de afiliação é uma empresa que disponibiliza recursos e ferramentas para que pessoas ou empresas que detenham conhecimentos sobre determinadas áreas de atuação possam vender seus produtos digitais. Essas pessoas ou empresas são chamadas de produtores digitais.

Os produtos digitais vendidos podem ser livros digitais (e-books), cursos com vídeo aulas, cursos com aulas ao vivo, ferramentas ou até materiais como conjuntos de planilhas.

O produtor digital cadastra o material que deseja vender na plataforma e forneça diversas informações sobre o objetivo do produto.

Todos os produtos digitais cadastrados na plataforma passam por uma avaliação criteriosa e rigorosa para garantir que não haja plágio de outros produtos e que todas as informações necessárias para a venda dos produtos sejam reais e completas.

Após ser liberado para comercialização os produtores recebem acesso a diversos recursos de automação, segurança e divulgação.

A plataforma funciona como a intermediação entre o produtor e o afiliado, facilitando a vida dos envolvidos.

Agora que você já sabe como funcionam as plataformas de afiliados, podemos falar sobre as três melhores para começar a trabalhar na internet no Brasil.

Hotmart

A [Hotmart](#) é a plataforma de afiliados mais antiga do Brasil, além disso, é a mais completa em ensino a distância da América Latina. Ela foi criada em 2009 e hoje ainda é a plataforma mais conhecida.

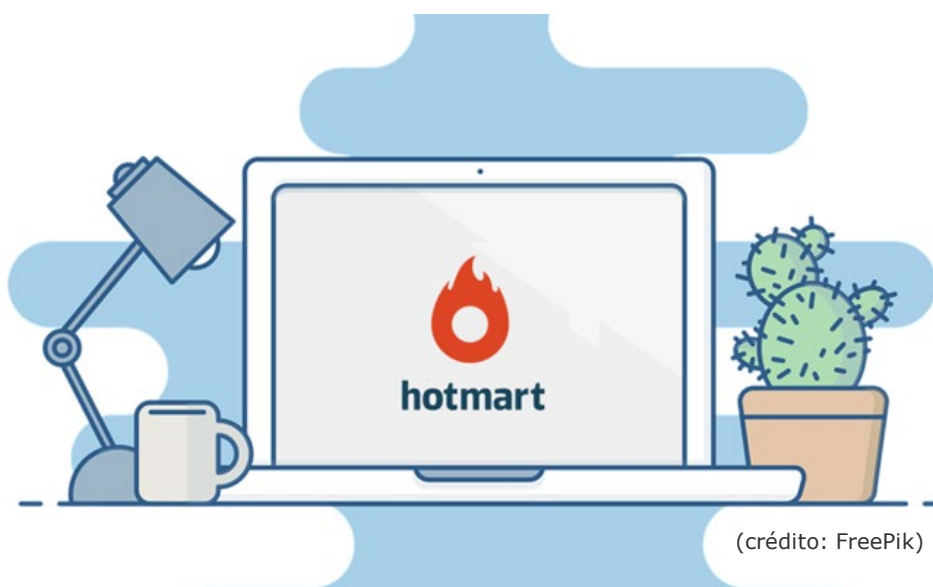
São mais de 150 mil produtos cadastrados em dezenas de categorias diferentes. Mais de 5 milhões de vendas já foram realizadas em mais de 180 países.

A plataforma [Hotmart](#) é bastante fácil de utilizar e oferece diversos recursos importantes que ajudam a simplificar o trabalho dos produtores digitais e dos afiliados.

Uma das vantagens da plataforma para os compradores é a possibilidade de efetuar pagamentos através de boletos, além do cartão de crédito e de débito que são as modalidades mais comuns.

Todos os produtos cadastrados na [Hotmart](#) têm garantia de satisfação, podendo variar o prazo entre 7 e 30 dias, e a plataforma oferece seu suporte por e-mail e telefone para compradores.

O espaço do afiliado é bastante completo e acessível, permitindo que sejam acompanhadas as suas vendas e o repasse das comissões.



Eduzz

A [Eduzz](#) é outra plataforma de afiliados digitais bastante conhecida. Apesar de ser mais nova e, por isso, não ter tantos produtos digitais como a [Hotmart](#), ela tem crescido bastante devido às facilidades oferecidas aos produtores digitais e também as comissões mais generosas para os afiliados.

Uma das principais diferenças é a ferramenta para afiliados de Co-afiliado. Com ela é possível formar um pequeno time de parceiros para divulgar os conteúdos específicos de maneira profissional utilizando o mesmo link de divulgação.

A [Eduzz](#) se encarrega de dividir as comissões conforme os percentuais pré-estabelecidos pelos parceiros.

Outra diferença é que a plataforma [Eduzz](#) permite que sejam vendidos também produtos físicos, além dos já conhecidos produtos digitais (e-books, cursos, aplicativos, etc.).

Todos os produtos cadastrados são avaliados previamente pela equipe da plataforma. Isso garante que apenas os produtos com alto potencial de venda sejam disponibilizados para afiliação.



(crédito: FreePik)

Monetizze

A [Monetizze](#) é outras das grandes plataformas de afiliação digital. Foi eleita duas vezes, em 2017 e 2018, como a melhor plataforma de infoprodutos do Brasil.

Com interface amigável e simples, todas as informações sobre as suas vendas e afiliações podem ser acompanhadas já na tela principal.

Um dos diferenciais da plataforma é a ferramenta afiliação global, que oferece ao afiliado comissões de outros produtos de um mesmo produtor caso o cliente compre outros produtos dele após a sua venda.

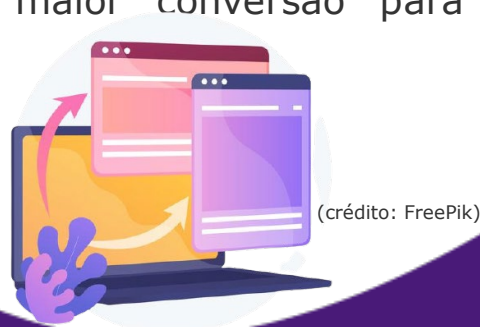
Outra vantagem é a possibilidade de criar pixels de conversão corretos que permitem vincular com plataformas de marketing digital e assim monitorar as vendas de maneira eficiente e prática.

A [Monetizze](#) oferece produtos com diferentes tipos de comissão, que o afiliado pode escolher. São elas: venda única, pagamentos recorrentes, comissões progressivas, primeiro clique, último clique, entre outras.

Além disso, a plataforma utiliza tecnologia de ponta para oferecer checkout seguro, prático e personalizável. Os vendedores conseguem personalizar alguns campos do checkout e o design dele, gerando mais confiança para os compradores.

Os recursos antifraudes internos e externos também aumentam a segurança da plataforma.

Todos esses recursos aumentam as taxas de conversão, fazendo dele o checkout com maior conversão para produtos digitais.

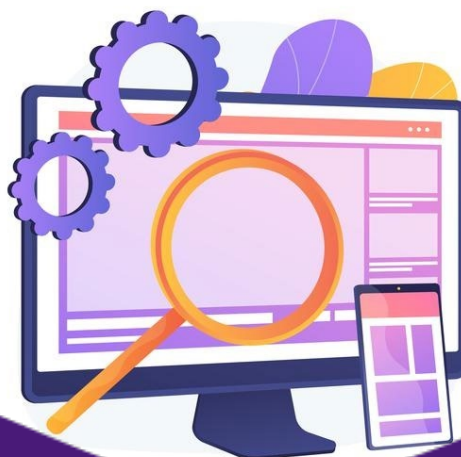


Ticto

A [Ticto](#) é a novata entre as principais plataformas de afiliados, mas já chegou movimentando o mercado. Ela tem foco em negócios de alta performance e clientes com alto desempenho nas suas vendas recebem benefícios.

A estrutura é semelhante ao [Hotmart](#), oferecendo apenas produtos digitais, mas para se afiliar aos produtos, é preciso receber um convite do produtor e você poderá visualizar apenas os produtos dele disponíveis na plataforma.

É uma plataforma para afiliados selecionados. O convite normalmente vem de contatos externos, muitas vezes das outras plataformas. Se o seu desempenho for bom, o produtor fará questão de enviar um convite para você na [Ticto](#).



(crédito: FreePik)



**Seja mais forte do que
A sua melhor desculpa!**

Como escolher os produtos?

A escolha dos produtos pode ser uma etapa difícil. Assim que você acessar as plataformas verá que existem centenas de produtos disponíveis e, provavelmente, você ficará tentado a se afiliar a muitos deles.

Não faça isso!

É preciso ter estratégia também para escolher os produtos digitais. Se você escolher muitos produtos ao mesmo tempo pode gerar ansiedade em querer promover todos e isso vai acabar te paralisando.

O ideal é que você tenha definido um nicho de mercado para atuar e que escolha produtos relacionados com esse nicho. Dessa forma você conseguirá criar uma estratégia mais eficiente para atrair e se relacionar com a sua audiência, aumentando as chances de fechar vendas.

Você pode escolher mais de um produto, mas procure itens que sejam complementares. Se escolher produtos iguais poderá confundir seus clientes, que acabarão evitando a compra por causa da dúvida.

O ideal é ter um produto de entrada e outros produtos que complementem o conhecimento oferecido, assim um mesmo cliente poderá comprar vários produtos e gerar várias comissões.

Outro ponto importante é observar os sistemas de avaliações das plataformas (Blueprint), que analisa a qualidade do produto, e a temperatura dos produtos, que mostra a aceitação no mercado.

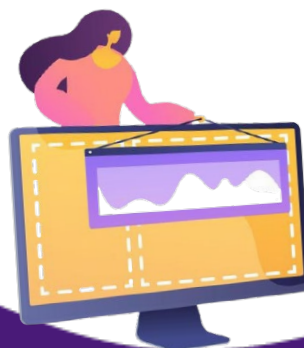
Obviamente a comissão deverá ser analisada também. Mas não decida exclusivamente por ela.

Alguns produtos podem acabar sendo mais vantajosos e gerar mais resultados pelo volume de vendas. Lembre-se sempre de que preços altos dificultam um pouco as vendas.

E um último fator importante para avaliar na hora de escolher um produto é o material de divulgação para os afiliados.

Alguns produtos não oferecem nada, e isso dificulta a venda, enquanto outros oferecem banners, vídeos, sequencias de e-mails e até e-books.

Quanto mais materiais foram disponibilizados, mais fácil será o seu trabalho de divulgação.



(crédito: FreePik)

Tráfego orgânico ou tráfego pago?

As duas estratégias são muito eficientes, entretanto, o prazo de obtenção dos resultados é bem diferente uma da outra. Veja a seguir:

Tráfego Pago – Venda Rápida

Se você tem pressa e dinheiro para investir pode usar os anúncios nas redes sociais como [Facebook / Instagram](#) ou o [Google Ads](#) para ofertar o produto afiliado.

Em ambas as plataformas o segredo do sucesso está na segmentação do público-alvo.

No caso do [Facebook](#) a segmentação é feita através de escolha de características. Podem ser definidos **gênero**, **idade**, **localização geográfica**, também **temas de interesses**, **páginas seguidas**, e diversos outros aspectos que ajudam a compor o perfil do seu cliente ideal.

Já no [Google Ads](#), apesar de também existirem opções de segmentação por características, o foco é a escolha das palavras-chave relacionadas ao produto.

Faça uma pesquisa aprofundada e encontre, pelo menos, 10 palavras-chave com bom volume de pesquisa que estejam relacionadas ao produto que você vai oferecer.

Você pode usar o planejador de palavras-chave disponível na própria plataforma [Google Ads](#) para fazer essa pesquisa.

Tráfego orgânico consistente

Se você não quer investir em anúncios pode ser que demore certo tempo até que você faça sua primeira venda como afiliado, mas depois que começar a acontecer as chances de se tornar consistente são grandes.

As vendas orgânicas são baseadas em oferta de conteúdo. Para isso você deve oferecer conteúdo de qualidade para formar uma audiência, uma carteira de possíveis clientes. Pode ser em um blog ou nas redes sociais, ou nos dois.

Nessa estratégia o relacionamento é muito importante, então prepare-se para estar disponível, conversar, se aproximar das pessoas que interagirem com o seu conteúdo.

Em algum momento você deverá criar uma **isca digital**, que pode ser **um e-book**, **um infográfico**, ou **uma aula gratuita**, por exemplo, para capturar os dados das pessoas e formar uma lista de leads.

Em seguida você pode intensificar o seu relacionamento através de **e-mails** interessantes e preparar ofertas de seus produtos para essas pessoas.



(crédito: FreePik)

A confiança dos clientes em você é muito importante para fazer a primeira venda como afiliado nesse modelo.

As duas estratégias são eficientes e, se possível, faça as duas para obter resultados rápidos com a estratégia de anúncios, mas também garantir que em médio prazo suas vendas não dependerão mais exclusivamente desse recurso.



(crédito: FreePik)

Outras estratégias de divulgação

Site ou blog

Você pode realizar muitas vendas também através do seu site ou blog quando cria conteúdos relevantes para um público-alvo e, com isso, se torna um influenciador digital.

As pessoas consomem o conteúdo que você publica e passam a confiar no que você diz, assim, quando você oferecer um produto (de boa qualidade, claro!) seus fãs ou seguidores irão comprar.

É importante que o conteúdo oferecido seja realmente de qualidade e que tenha relação direta com o produto a ser vendido.

E-mail Marketing

Essa forma pode ser um complemento às anteriores. Você pode oferecer **e-books**, **infográficos**, **quizzes** ou outros conteúdos mais completos para os visitantes do seu site ou blog, ou mesmo através de anúncios pagos, em troca do cadastro deles em sua lista de e-mails.

Com essa lista você consegue criar uma comunicação mais próxima com o cliente e fazer ofertas mais direcionadas, além de mais conteúdos.

Isso intensifica o relacionamento e a confiança dos clientes em você, aumentando as chances de venda.

O **e-mail marketing** é hoje uma das melhores formas de divulgação de produtos e ela oferece muitas oportunidades.

YouTube

Essa é outra forma de divulgação de produtos muito eficiente. Com um canal no [YouTube](#) você pode fazer vídeos explicando o produto, como ele funciona, quais são os benefícios que ele pode trazer, etc.

Os vídeos são os formatos de conteúdo mais consumidos hoje em dia e garantem uma relação bem mais próxima com a audiência.

Crie um canal e utilize as palavras-chave relevantes e relacionadas ao seu nicho de mercado para garantir mais acessos e visualizações do vídeo.

Crie uma linguagem própria que aproxime você da sua audiência e garanta muitas conversões através dos links inseridos.

Anúncios pagos

Essa é a forma mais rápida de conseguir uma venda, mas exige um pouco de investimento nos anúncios.

Utilizando as técnicas certas de criação e segmentação de anúncios você pode direcionar o público-alvo para o seu link de afiliado e, quando houver uma venda, você recebe a comissão.

É importante analisar sempre o resultado obtido e melhorar os anúncios para que sejam cada vez mais eficientes e gerem mais vendas.

Você deve escolher uma plataforma de anúncios, como o [Facebook Ads](#), [Google Adwords](#) ou [Youtube](#), que são as principais.



(crédito: FreePik)

Como fazer a primeira venda?

A primeira venda como afiliado costuma ser um marco na vida da pessoa que está iniciando nesse mundo.

Mas, em um mercado tão competitivo, muitas pessoas sentem dificuldades em fazer a sua primeira venda. Como você já viu nos capítulos anteriores, existem muitas opções e oportunidades para conseguir.

Em cada ferramenta você precisa de uma estratégia diferente.



(crédito: FreePik)



Instagram

O passo a passo inicial para fazer a primeira venda é:

1. Copie e encurte o seu link de afiliado;
2. Transforme a sua conta do [Instagram](#) em Comercial;
3. Insira o link na sua bio;
4. Publique conteúdo valioso para quem poderia se interessar pelo produto;
5. Use hashtags sobre o produto;
6. Faça stories falando sobre o produto e insira o seu link para as pessoas clicarem e conhecerem.



WhatsApp

Muito mais do que trocar mensagens com os amigos, o aplicativo também permite a realização de negócios, inclusive para os afiliados. Veja como fazer:

1. Copie e encurte o seu link de afiliado;
2. Entre em grupos que tenham relação com o produto que você quer vender;
3. Participe de conversar e faça comentários pertinentes, falando sobre o produto para os participantes;
4. Se alguém demonstrar interesse, chame a pessoa no privado para conversar. Aborde educadamente e demonstre os benefícios;
5. Envie seu link de afiliado para a pessoa obter mais informações.



Youtube

Você pode usar o [Youtube](#) para divulgar os produtos e conseguir vender sem fazer qualquer investimento. . Veja como fazer:

1. Copie e encurte o seu link de afiliado;
2. Crie um canal e personalize;
3. Grave um vídeo com o celular mesmo e faça a edição;
4. Publique o vídeo e, na descrição, insira as informações sobre o produto;
5. Informe o link encurtado na 1ª ou 2ª linha da descrição.



**Inspire o mundo
ao seu redor**

Principais Dúvidas

Dá para começar sem investir dinheiro?

Sim, você pode começar sem fazer investimentos financeiros. Mas para isso você terá que fazer outro tipo de investimento: de **tempo**!

A verdade é que a maioria das pessoas que estão começando não se sentem seguras para investir seu dinheiro. Mas esse investimento proporciona mais velocidade para o negócio.

Eu posso me afiliar a vários produtos ao mesmo tempo?

É permitido sim, só não é indicado, pelo menos no início.

É muito mais fácil trabalhar e se aprofundar em um só assunto por vez. Assim você mantém o foco.

Precisa ter blog?

Para construir um negócio bem estruturado, o blog é uma ferramenta importante, sim. Mas ele não é essencial.

É possível vender apenas com anúncios, ou somente divulgando nas redes sociais.

O mercado está saturado?

Longe disso! Você já reparou que as pessoas estão cada vez mais conectadas? As empresas estão se digitalizando e aceitando mais facilmente as oportunidades digitais.

Mas, sem dúvida, existe concorrência, assim como em qualquer outro nicho de mercado.

Qual é o melhor nicho?

É aquele que você gosta, tem afinidade e vontade de aprender. Mas, apesar disso, é fundamental avaliar se existe procura pelo assunto que você deseja ofertar.

Você pode usar ferramentas gratuitas, como o [Google Trends](#), para descobrir o volume de buscas realizadas sobre um tema.

É possível vender sem aparecer?

Sim. Você pode ser um afiliado investidor ou até mesmo usar um nome fictício, fazer animações nos vídeos...

Dá para usar a criatividade.



(crédito: FreePik)

A woman with dark hair, smiling and holding a pair of glasses. She is wearing a black blazer over a striped top and a necklace with a cross pendant. The background is a soft, out-of-focus indoor setting. The image is overlaid with a purple tint and decorative red line art in the corners.

**Quanto maior o
seu esforço,
Maior o seu sucesso**

Dicas para se tornar um afiliado de sucesso

#1 - Descubra o nicho de mercado ideal para você

Diante da enorme concorrência, as questões que assombram os novos empreendedores normalmente estão relacionadas a como conseguirão encontrar e conquistar seus clientes. E o principal fator para eliminar essa dúvida está relacionado ao **nicho de mercado**.

Nicho de mercado é um sub mercado dentro de um segmento de atuação da empresa. São pequenas **parcelas de consumidores**, inseridos em um segmento maior, que possuem características semelhantes e necessidades específicas que podem não estar sendo atendidas pelo mercado.

Trabalhando com esse conceito é perfeitamente possível traçar as características desse público e identificar os produtos ou serviços que podem se destacar entre essas pessoas.

Não perca a coragem ao perceber as ofertas no mercado. Identifique as oportunidades ainda não exploradas e encontre o espaço para o seu negócio.

#2 - Mude sua mentalidade e elimine o medo

O primeiro passo para conseguir o sucesso que você deseja é reconfigurar sua mente. Você precisa provar para ela que você pode e vai alcançar o sucesso.

Nosso cérebro sempre tentará nos proteger de tudo que é desconhecido e também de tudo que não é comum para ele.

Justamente por isso, sempre que encontramos situações novas ou obstáculos no caminho, nosso cérebro nos envia mensagens de defesa, sugerindo para que a gente não vá adiante.

São as famosas crenças limitantes, prontas para nos bloquear.

Se você não estiver com sua mente preparada para vencer e suportar todos os desafios, você acabará desistindo.



#3 - Capacite-se para aproveitar as oportunidades

Hoje você consegue criar um negócio próprio, bastante lucrativo, a partir da internet e pode competir em um grande mercado com igualdade, alcançando ótimos resultados.

Mas para isso você precisa buscar capacitação através de cursos específicos sobre a sua área de atuação que poderão ajudar a corrigir seus pontos fracos, melhorar seus pontos fortes, e transformar você em um empreendedor de sucesso.

Hoje existem diversos cursos online excelentes que permitem o acesso de casa mesmo e em qualquer horário, ideal para pessoas atarefadas, mas que sabem a importância de continuar aprendendo e evoluindo sempre.

#4 – Planeje suas ações

É fundamental que você planeje suas ações, que crie estratégias para agir com inteligência e determinação. Essa é a fórmula secreta do sucesso.

Identifique as preferências de seus clientes, as formas ideais de contato e interação e crie estratégias de vendas eficientes. Pense com cuidado em todas as etapas que precisam ser realizadas e prepare um rascunho das ações necessárias, tentando estimar custos e prazos.

Após essa preparação é a hora de agir, seguindo o que foi planejado e tentando cumprir as metas estabelecidas. Concentre-se nos resultados que você deseja e esforce-se para fazer o seu melhor



#5 - Avalie e mensure os resultados obtidos

Trabalhar como afiliado exige muita dedicação, mas pode proporcionar grandes resultados. Assim como em qualquer outro negócio, existem acertos e também erros, que precisam ser avaliados constantemente e corrigidos rapidamente.

Verifique com regularidade seus resultados e reveja os pontos da sua estratégia que não estejam funcionando adequadamente. No mercado de afiliado você lida com pessoas, gostos e comportamentos, sendo assim, teste outras formas de interagir, outros canais e perceba aqueles que dão melhores resultados.

Seguindo esses passos, certamente você conseguirá começar a trabalhar como afiliado com o pé direito.



(crédito: FreePik)

Biografia

Sou apaixonada por pessoas e tudo ligado a elas, então adoro falar e estudar sobre gestão, futuro das profissões, comportamento humano, gerações, diversidade e agora, **Empreendedorismo Digital**.

Formada em **Sistemas de Informação**, especializada em **Gerenciamento de Projetos** e **Gestão Estratégica de Negócios**, cursando **E-commerce e Negócios Digitais** pela PUCSRS. Possuo mais de 17 anos de experiência à frente de equipes multidisciplinares, ajudei dezenas empresas no processo de implantação de Planejamento Estratégico e Escritório de Projetos, levando conhecimento, inovação, inteligência na automatização dos processos e promovendo a conexão com o mundo da transformação digital.

Também nunca uso as expressões "não sei" e "não dá", mas sim "podemos aprender" e "podemos dar um jeito"!





Agora você já conhece o passo a passo para se tornar uma Mulher Afiliada de Sucesso!

E se você chegou até aqui e tem interesse em dar um passo além deste e-Book começando a construir seu Negócio Online ou dar o primeiro passo no Marketing de Afiliados do absoluto zero até o nível profissional de atuação com todas as técnicas do Marketing Digital, convido você a participar do curso [SVA – Segredo das Vendas Automáticas](#) com a **Gabi Cervantes. Esse curso ensina tudo o que você precisa saber para fazer acontecer começando do zero.**

Espero que você tenha gostado desse conteúdo e que ele ajude na sua jornada em busca da sua independência financeira.

Se você quer saber mais e receber mais dicas sobre o Marketing de Afiliados, acesse o site e me siga nas redes sociais.

